

# Prodotti adeguati o portafogli efficienti?

Come coniugare adeguatezza del singolo prodotto e logica di portafoglio? L'interrogativo è stato al centro di un affollato convegno all'interno del Salone del risparmio 2018. Una questione su cui secondo Tiziana Togna, della divisione intermediari di Consob, ci potrebbe essere anche un intervento dell'authority europea Esma. Le occasioni non mancano infatti. In primo luogo sono infatti in arrivo le linee guida Esma sull'adeguatezza, su cui è conclusa la consultazione pubblica; oppure potrebbe essere tentata la strada di una Q&A in autunno, visto che le problematiche emerse per le società italiane, sono state riscontrate anche in altri Stati.

L'interrogativo gira intorno alle regole sulla product governance che è stata introdotta dalla Mifid2. Secondo questa regola, come ha spiegato Togna: «Il produttore non può disinteressarsi del pubblico al quale è collocato il prodotto che immette sul mercato. Con le nuove regole la tutela del cliente viene anticipata al momento dell'ingegnerizzazione del prodotto».

La conferenza organizzata da Assogestioni si è aperta con un intervento di Luca Zeloni di Bankitalia, che ha fatto una ricognizione degli ultimi dieci anni (a partire da Mifid1) dell'industria finanziaria. In particolare è stato evidenziato come i costi dei fondi siano andati aumentando nel periodo e come l'ingresso dei fondi esteri non li avesse ridotti, essendosi questi ultimi ben adattati alle pratiche dell'industria nostrana.

Nell'intervento della rappresentante Consob, è stato delineato il differente ruolo dei produttori e dei distributori soprattutto per quanto riguarda la product governance (prevista dalle direttive Mifid2 e Idd), l'informativa su costi e oneri (Mifid2) e il Kid dei Priips.

Carla Rabitti Bedogni, presidente dell'Ocf (Organismo per la vigilanza e la tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari), ha sottolineato come il ruolo della consulenza finanziaria esca rafforzato dalla nuova normativa, la quale in particolare prevede la necessità per il consulente di valutare anche la capacità di sopportare perdite e la tolleranza al rischio del cliente. Il consulente nell'era Mifid2 deve conoscere i prodotti, saperli spiegare al cliente e saperne orientare le scelte, nell'interesse del risparmiatore. Con Mifid2, spiega Rabitti Bedogni, non basta più offrire un prodotto appropriato al cliente, ma bisogna aiutarlo a scegliere in modo da soddisfarne gli obiettivi e le necessità.

Industria e distribuzione (rappresentate al confronto organizzato da Assogestioni da Andrea Orsi per M&G, Raffaele Levi per Fideuram, Carlo Giausa per Fineco Bank, Claudio Tosato per Anima Sgr) si concentrano molto sulla questione dell'importanza di far prevalere il ragionamento sul portafoglio piuttosto che sulla vendita del singolo prodotto. Nella logica di portafoglio – viene sottolineato – un prodotto non adeguato

“singolarmente”, potrebbe essere collocato presso un cliente per il quale teoricamente potrebbe essere non adeguato, per garantirne l’efficienza complessiva. E in caso di perdita, il prodotto preso in dosi “compatibili” potrebbe restare all’interno della tolleranza alle perdite del risparmiatore.

Inoltre è questa la strada che in un periodo in cui si dà per scontata una contrazione dei margini, consente di far valutare il servizio non solo in termini di performance ma anche di qualità del servizio offerto. Quindi «aiutare il cliente a sviluppare i propri progetti di vita» è il “must” per la distribuzione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Antonio Criscione